

BLOC DE COMPETENCE N°3 :**Management opérationnel de l'unité commerciale d'une entreprise viti-vinicole sous l'angle économique**

Module MANAGEMENT	
MM1 : MANAGEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER	
Comptabilité générale	Octobre
Comptabilité analytique	Nov
TOTAL	9,6*
Module MARKETING & FILIERE	
MFM : FILIERE	
Marché des vins	
Business France	Déc
CIVB- Economie des vins - Stratégie et actions marketing filière Bx	Nov
Acteurs	
Négoce achat	Nov
VIF - Vente directe	Déc
MFM : MARKETING	
Marketing du vin : principes généraux	Nov
Diagnostic marketing d'une exploitation (stratégique et opérationnel)	Nov
Marketing opérationnel tournés vers la vente	Nov
Marketing opérationnel tournés vers le conditionnement	Nov
Illustration d'une stratégie marketing - nouveau	Nov
TOTAL	11*
MODULE TIC (Maitrise des technique de l'information et de la communication)	
Anglais	Nov-Déc-Janv
INFORMATIQUE : Environnement Windows - Logiciels transversaux et réseaux	Nov-Déc-Janv
TOTAL	9,6*
Module AUDITS : Mise en situation réelle	
Audit 1 : Rentabilité économique d'un domaine viticole - Diagnostic Coûts - Performances commerciale et économique et Marketing	
AUDIT 1 : Partie Coût - performances - Séances encadrées dont restitution	Nov-Déc-Janv
Audit 1 : Partie coût performances Visites + travail personnel	Nov-Déc-Janv
AUDIT 1 : Partie Marketing - Séances encadrées + Soutenance	déc-janv
Audit 1 : Partie marketing - travail personnel	déc-janv
Audit 1 : Préparation oral - Séances encadrées	Janv
Audit 1 : Préparation oral - Travail en autonomie	Janv
TOTAL	50,2*
TOTAL BLOC 3	80,4*